# Introduction

## 1. But poursuivi

Le but que nous poursuivons est triple :

- aider celles et ceux qui souhaitent acquérir un bien immeuble situé en Belgique en les assistant, étape par étape, point par point, dans la lecture voire la rédaction d'un compromis ;
- attirer l'attention des particuliers sur les écueils à éviter, tant sur le plan civil que fiscal (impôts indirects), avant de signer un compromis de vente ;
- rappeler aux professionnels certains points particuliers et clauses à éviter.

Si l'intention est de concevoir ce Manuel comme un outil pratique et non comme un traité, il reste avant tout un ouvrage de base qui ne doit pas automatiquement exclure toute intervention d'un professionnel notamment si des difficultés devaient surgir à un moment quelconque.

Enfin, il n'a pas la prétention d'être complet.

## 2. Mode d'emploi

Il est conseillé de commencer par une lecture du chapitre 1 qui vous permettra de vous remémorer ou de prendre connaissance des règles civiles régissant le contrat de vente.

Vous pouvez ensuite suivre pas à pas les différentes étapes de la rédaction du compromis avant et après sa signature. Les derniers conseils en matière fiscale dans le chef de chacune des parties seront prodigués dans un chapitre spécifique.

Il sera ensuite question des incidents entre le compromis et l'acte notarié. L'attention du lecteur sera attirée sur certaines clauses pouvant avoir une incidence en droits de succession.

Rédiger sous forme synthétique, en fin du Manuel, un tableau récapitulatif vous aidera à suivre ces étapes en vous renvoyant aux différents numéros du Manuel.

## 3. Préambule

Il nous a paru opportun de rappeler les règles essentielles de base du droit civil en matière de vente d'immeubles tant les idées fausses fusent en cette matière.

De par notre expérience et au travers de l'enseignement que nous prodiguons, même auprès de spécialistes, nous constatons fréquemment que de fausses idées circulent encore trop souvent. Basées parfois sur un fonds de vérité, mais déformées ou mal répercutées, elles sont hélas souvent source de litiges entre les parties ou avec l'administration fiscale.

Combien de fois n'entendons-nous pas affirmer que pour que la vente soit valable il faut se rendre chez le notaire…

Raison pour laquelle, dans un premier chapitre, nous nous limiterons à de la théorie, en définissant notamment la vente, en indiquant les obligations de chacun et en parlant de sa forme.